



Samen aanjagen van vernieuwing

Samenvatting marktconsultatie

Een nieuw financieel systeem voor SURF

Versie: 1.0
Datum: 24 juli 2025
Kenmerk: FFP #7

Inhoudsopgave

Inleiding	3
Samenvatting Marktconsultatie ingestuurde antwoorden	3
Plenaire sessie 17-06-2025	4
Conclusie	6

Inleiding

In aanloop naar de aanbesteding voor een nieuw financieel systeem en een geïntegreerde oplossing voor projectplanning en urenregistratie heeft SURF een marktconsultatie uitgevoerd om waardevolle input vanuit de markt te verzamelen. Deze consultatie bestond uit schriftelijke reacties van leveranciers op een vragenlijst én een plenaire sessie op 17 juni 2025.

Doel van deze marktverkenning was om inzichten op te halen over de haalbaarheid, uitvoerbaarheid en aantrekkelijkheid van de voorgenomen uitvraag, en om scherp te krijgen in de functionele, organisatorische en contractuele keuzes.

De reacties van de marktpartijen geven vertrouwen in de gekozen richting, maar maken ook duidelijk waar aanscherping, keuzes en nadere uitwerking nodig zijn. Deze samenvatting geeft een overzicht van de belangrijkste lessen, signalen en aanbevelingen die SURF meeneemt in de verdere voorbereiding van de aanbesteding.

Samenvatting Marktconsultatie ingestuurde antwoorden

De marktconsultatie rondom de toekomstige aanbesteding van een nieuw financieel systeem en een oplossing voor projectplanning & urenregistratie heeft waardevolle inzichten opgeleverd. Leveranciers reageren overwegend positief op de gekozen richting en bieden enkele concrete aanbevelingen om tot een realistische en uitvoerbare uitvraag te komen.

Modulaire opzet wordt breed gedragen

Vrijwel alle leveranciers onderschrijven de keuze om de opdracht op te splitsen in twee percelen. De functionele afbakening tussen enerzijds het financiële domein en anderzijds projectplanning en urenregistratie wordt als logisch en werkbaar gezien. Tegelijkertijd waarschuwt men voor functionele overlap en pleit de markt voor een goed doordachte inrichting van koppelingen en data-verantwoordelijkheden.

Belang van scherpere uitvraag en duidelijkere scope

Leveranciers signaleren dat sommige functionele en non-functionele eisen nog (te) abstract zijn. Met name het combineren van strategische en operationele wensen binnen één eis kan tot interpretatieverschillen leiden. Er wordt aanbevolen om eisen zoveel mogelijk te onderbouwen met concrete processen of use cases, zodat leveranciers gerichter kunnen aantonen hoe hun oplossing aansluit.

Go-Live-planning is haalbaar, mits goed voorbereid

De voorgestelde implementatieplanning – met een Go-Live per 1 januari 2027 en een doorlooptijd van 9 tot 12 maanden – wordt door de meeste partijen als realistisch beoordeeld. De sleutel tot succes ligt volgens hen in heldere scope-afbakening, beschikbaarheid van een intern projectteam en tijdige besluitvorming. Parallele inzet van oude en nieuwe systemen wordt afgeraden vanwege complexiteit en foutgevoeligheid.

Datamanagement en integratie vereisen regie

Er is brede consensus dat project-, plannings- en urengegevens in het planningssysteem thuishoren, terwijl HR-, klant- en financiële stamdata in bronsystemen blijven. Om wildgroei en dubbele vastlegging te voorkomen, dringt de markt aan op duidelijke afspraken over masterdata en eigenaarschap. Technisch zien leveranciers geen belemmeringen voor integratie, mits gebruik wordt gemaakt van moderne API's en open standaarden.

Voldoening aan security- en privacyrichtlijnen

De markt werkt conform geldende wet- en regelgeving, waaronder de AVG en WCAG. Encryptie, pseudonimisering en veilige API-verbindingen zijn standaard. Daarnaast wordt koppeling met SURFconext vrijwel overal ondersteund via SAML of OpenID.

AI, duurzaamheid en maatschappelijke inbedding

AI wordt in de meeste oplossingen wel ondersteund, maar altijd optioneel en uitlegbaar. Leveranciers geven aan voorzichtig om te gaan met inzet van algoritmes, zeker in het publieke domein. Op het gebied van duurzaamheid, digitale toegankelijkheid en maatschappelijke betrokkenheid sluiten de meeste partijen aan bij de verwachtingen van SURF.

Budgetinzicht afhankelijk van scope en model

Implementatiekosten en jaarlijkse licentieprijzen zijn sterk afhankelijk van de gekozen configuratie en het aantal gebruikers. Leveranciers hanteren verschillende prijsmodellen, maar kunnen op hoofdlijnen aanhaken bij de indeling van SURF. Verandermanagement en opleiding worden als cruciaal gezien, maar zijn beheersbaar als vanaf de start wordt ingezet op training en betrokkenheid.

Markt vraagt om gerichte vervolgstappen

Leveranciers geven aan behoefte te hebben aan meer inzicht in de processen, gebruikte systemen en gewenste koppelvlakken. Ook adviseren zij om bij een vervolgfase gebruik te maken van realistische en herkenbare demo-scenario's met duidelijke beoordelingscriteria.

Plenaire sessie 17-06-2025

Als vervolg op de schriftelijke marktconsultatie heeft SURF een plenaire sessie georganiseerd om met leveranciers in gesprek te gaan over de uitkomsten en vervolgstappen. Deze sessie stond in het teken van het gezamenlijk verkennen van de meest effectieve manier om de toekomstige aanbesteding van het financiële systeem en de oplossing voor projectplanning en urenregistratie in de markt te zetten. De centrale vraag: wat is de beste vorm (één perceel of meerdere), en hoe zorgen we voor een realistische, haalbare én aantrekkelijke uitvraag voor de markt?

Modulaire inrichting en percelen

Er was brede steun voor een modulaire aanpak, waarbij functionele domeinen – zoals finance, inkoop, projecten en urenregistratie – als afzonderlijke percelen of satellieten kunnen worden

uitgevraagd. Tegelijkertijd werd gewaarschuwd voor overmatige versnippering. Leveranciers benadrukten dat als de knip niet goed doordacht is, dit kan leiden tot extra complexiteit, beperkte inschrijvingen en een zwakkere regievoering.

Zowel ERP-partijen als best-of-breed leveranciers adviseerden om financieel beheer en inkoop te bundelen in één perceel, en projectplanning, urenregistratie en subsidies in een tweede. Zo wordt aansluiting op complexe financieringsstromen (NWO, EU, OCW) beter geborgd, inclusief controle-eisen zoals auditsporen en tijdige urenregistratie.

Best-of-breed vs. geïntegreerd systeem

Er bestond een duidelijk verschil in benadering tussen leveranciers. ERP-aanbieders bepleitten een geïntegreerde oplossing met één systeem, waarbij regie, beheer en governance centraal georganiseerd zijn. Volgens hen bevordert dit eenvoud, implementatiesnelheid en kostenefficiëntie.

Best-of-breed leveranciers pleitten juist voor flexibiliteit en domeinspecifieke oplossingen. Volgens hen kan SURF daarmee beter aansluiten op specifieke behoeften en sneller meebewegen met toekomstige ontwikkelingen. Voorwaarde is wel dat regie, interfacing en contracten goed zijn ingericht.

De markt onderstreepte dat SURF vooraf een duidelijke koers moet bepalen: standaardiseren of flexibiliseren. Een hybride aanpak zonder heldere uitgangspunten verhoogt het risico op beperkte belangstelling en integratieproblemen.

Ook gaven de leveranciers mee dat de huidige manier erg IT-gericht is dat de proceskant van de systemen onderbelicht lijkt. Het feit dat alle belangrijke processen (P2P, Q2C, L2A) zijn opgeknipt en verdeeld over meerdere systemen wordt als een risico gezien.

Standaard versus maatwerk

Er was consensus dat standaardisatie leidt tot lagere kosten en snellere implementatie. Tegelijkertijd werd benadrukt dat SURF goed moet afwegen welke 80% van de processen gestandaardiseerd kan worden, en welke 10-20% echt organisatie-specifiek is. Maatwerk werd afgeraden, tenzij het functioneel noodzakelijk is. Een aantal partijen wees erop dat de kracht van standaardsoftware ook zit in het afdwingen van eenduidig gedrag en het loslaten van verouderde werkwijzen.

Planning en contractduur

De beoogde Go-Live per 1 januari 2027 werd door de meeste partijen als haalbaar beschouwd, mits er voldoende voorbereidingstijd is. Een implementatieperiode van 9 tot 12 maanden werd als realistisch gezien.

Wat betreft de contractduur werd voorgesteld om te werken met een looptijd van 10 jaar met optionele verlengingen, óf een flexibel model waarbij jaarlijks kan worden opgezegd. Leveranciers gaven aan beide vormen te kunnen ondersteunen, mits vooraf duidelijkheid wordt geboden.

Beheer, regievoering en onderaanneming

Bij zowel geïntegreerde als modulaire modellen werd het belang van regievoering benadrukt. SURF moet goed nadenken over wie verantwoordelijk is voor beheer, implementatie en integratie – zeker als meerdere partijen samenwerken. Sommige leveranciers stelden voor om beheer en implementatie niet te scheiden, om versnippering van verantwoordelijkheden te voorkomen. Onderaanneming werd als werkbaar beschouwd, maar SURF zal in dat geval wel voldoende grip moeten houden op subcontractors en afspraken over dataverwerking (zoals verwerkersovereenkomsten) expliciet moeten vastleggen.

Inkoop, DMS en aanvullende modules

Over inkoop liepen de meningen uiteen. ERP-partijen zien inkoop als logisch onderdeel van het financiële domein, terwijl andere leveranciers adviseren om het als optie op te nemen of als separate module. De suggestie werd gedaan om de volledige functionele scope voor inkoop in de uitvraag op te nemen, maar pas na leveranciersreacties te bepalen of het daadwerkelijk wordt aanbesteed.

Voor DMS en documentbeheer geldt dat het buiten de scope valt, maar wel een belangrijk raakvlak heeft met contractbeheer en verkoop. Over extra modules zoals assetbeheer werd positief gesproken, mits ze aansluiten op het datamodel en auditverplichtingen ondersteunen.

Functionele en organisatorische overwegingen

SURF gaf aan dat projectplanning nu onvoldoende geborgd is in processen en systemen. Leveranciers bevestigden dit en benadrukten het belang van een goede change-aanpak. Een succesvol systeem hangt volgens hen zelden af van de technologie, maar juist van adoptie, inrichting en beheer.

De vraag in hoeverre SURF bereid is zich te schikken naar standaarden – in plaats van eisen te baseren op bestaande gewoonten – werd meermaals teruggelegd. Een duidelijke keus hierin is essentieel voor een goed passende uitvraag.

Juridisch, technisch en interfacing

Enkele partijen gaven aan terughoudend te zijn met het tekenen van verwerkersovereenkomsten of standaard contractbepalingen zonder onderhandeling. Dit kwam deels doordat er voor implementatiepartijen geen aparte overeenkomst was meegestuurd. Dit vereist aandacht in de aanbestedingsstrategie. Ook werd geadviseerd om vroegtijdig te bepalen of SURF volledig webbased wil werken, of ondersteuning voor bepaalde servers noodzakelijk is.

Ten aanzien van integraties en interfacing werd benadrukt dat duidelijke afspraken over System of Records, push/pull-principes en interoperabiliteit essentieel zijn – vooral bij een best-of-breed opzet.

Conclusie

De markt is positief over de richting die SURF inslaat, maar vraagt om scherpte in keuzes en uitvraag. De voorkeur gaat uit naar een gescheiden uitvraag voor (finance/inkoop en

projecten/uren/subsidies), mits goed doordacht en voorzien van duidelijke governance. De rode draad: kies vooraf positie in standaardisatie versus flexibiliteit, wees helder over verantwoordelijkheden, en geef leveranciers voldoende houvast om gericht in te kunnen schrijven.

De inzichten uit de marktconsultatie zijn, waar relevant, verwerkt in deze selectieleidraad en de bijbehorende uitvraagdocumenten. SURF dankt alle deelnemende partijen voor hun open en constructieve bijdragen; deze feedback heeft bijgedragen aan een beter onderbouwde en meer afgestemde uitvraag.